



Qualification du contrat d'agent commercial

par Antoine SIMON, Avocat Associé

Précédemment, certaines décisions de justice avaient, de manière erronée, subordonné l'application du statut légal d'agent commercial au fait que l'agent puisse modifier de son propre chef les conditions commerciales du mandat (notamment les prix).

Un arrêt de la Cour de Justice de l'Union européenne (CJUE) du 4 juin 2020 avait remis en cause cette fausse analyse et, depuis, les juridictions françaises se sont conformées à la CJUE.

Certains mandants ont néanmoins conservé l'habitude de contester la qualification juridique du contrat d'agent commercial pour tenter d'échapper au statut légal et en particulier à l'indemnité de rupture.

Un **arrêt de la Cour d'appel de Paris du 27 octobre 2022** offre un panorama des différents arguments qui sont parfois soulevés par ces mandants, en les rejetant opportunément.

La Cour rappelle d'abord que la mission de négociation de l'agent commercial ne nécessite pas qu'il modifie les conditions commerciales de son mandant mais consiste, d'une manière beaucoup plus générale, « à faire en sorte que l'offre du mandat reçoive une acceptation du client, ce qui peut être caractérisé par le démarchage de la clientèle, l'orientation de son choix en fonction de ses besoins, sa fidélisation par des actions commerciales ou encore la valorisation du produit ». Cette définition large et classique de la mission de prospection et de négociation de l'agent doit être saluée.

La Cour rappelle également qu'il n'est pas nécessaire que l'agent commercial ait pouvoir de signer les contrats clients en lieu et place du mandant.

Il est également précisé que le fait pour l'agent de se conformer aux conditions commerciales du mandat n'est pas contraire à sa nécessaire indépendance professionnelle, qui « s'entend tout à fois de ce qu'il exerce à ses risques et se trouve libre et autonome s'agissant de son organisation de travail ».

Enfin, dans l'affaire considérée, le mandant contestait le caractère de permanence de la mission de l'agent, au motif que l'agent avait signé avec le mandant des contrats à durée déterminée d'un an successifs. La Cour rejette cette argumentation en considérant que l'agent exerçait néanmoins la prospection de la clientèle de manière continue tout au long de l'année. Le caractère de contrat à durée déterminée n'est aucunement un obstacle à la reconnaissance du statut d'agent commercial.

En conclusion, cet arrêt pédagogique conforte la définition de l'agent commercial telle qu'elle aurait toujours dû être comprise.



Palmarès Le Point des
Meilleurs Cabinets d'Avocats
2022 - 2021 - 2020 - 2019

128 boulevard Saint-Germain
75006 PARIS

Tél. 01 44 27 01 45
leaparis@lea-avocats.com

1 allée des Anciennes Serres
86280 SAINT-BENOIT

Tél. 05 49 88 03 03 – 05 49 41 30 93
leapoitiers@lea-avocats.com

venida Diego Martinez Barrio 4,
Edificio Viapol Center, 7a Planta 5b
41013 SEVILLA - ESPANA

00 34 95 40 922 55
leaseville@lea-avocats.com